

Heidi Mattila

# Tuleeko kuvittaja toimeen?

Tutkimus kuvittajien toimeentulosta Suomessa

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Medianomi

Viestinnän koulutusohjelma

Opinnäytetyö

16.5.2014

|   |   |
|---|---|
| Tekijä(t)<br>Otsikko  | Heidi mattila<br>Tuleeko kuvittaja toimeen?     |
| Sivumäärä<br>Aika   | 30 sivua + 1 liite<br>16.5.2014                 |
| Tutkinto  | medianomi                                       |
| Koulutusohjelma   | viestintä                                       |
| Suuntautumisvaihtoehto  | graafinen suunnittelu                           |
| Ohjaaja(t)  | Lehtori Tuomas Aatola                           |
| <p>Opinnäytetyön tavoite on antaa tietoa kuvittajien toimeentulosta, ammatin hyvistä ja huonoista puolista sekä asiakkaiden hankintamenetelmistä. Raporttiin on koottu myös kuvittajien neuvoja alalla aloitteleville. Tutkimusraportin avulla alaa harkitseva voi arvioida omaa valmiuttaan alalle.</p> <p>Opinnäytetyössä tutkittiin kuvittajien toimeentuloa ja ammatissa koettuja haasteita Suomessa. Tutkimus suoritettiin internet-kyselyllä maaliskuussa 2014, ja siihen vastasi kattava joukko pää- ja sivutoimisia suomalaisia kuvittajia. Taustatietoina vastaajista kerättiin ikä-, sukupuoli-, ja koulutustiedot sekä kuvitusuran kesto vuosina ja pääasiallinen kuvitusala, kuten lehdenkuvitus tai mainoskuvitus.</p> <p>Tutkimuksessa oli monivalintakysymyksiä ja kysymyksiä, joihin sai antaa vapaasti sanallisia vastauksia. Eri asiakkaidenhankintakeinoja tutkittiin numeerisilla vastausvaihtoehdoilla ja vapailla vastauksilla. Vastausprosentti oli erittäin hyvä. Valtaosa vastaajista oli ammattikuvittajien aatteellisen ja ammatillisen järjestön Kuvittajat ry:n jäseniä.</p> <p>Tuloksista ilmeni suurta vaihtelua kuvittajien tulotasossa. Havaittiin myös, että kuvittamisen kenttä on hyvin moninainen ja eri käyttötarkoituksiin tehdyistä kuvituksista laskutettiin eri tavalla. Suurin osa vastaajista toimi sivutoimisesti, ja heidän tulonsa kuvitustyöstä olivat pääsääntöisesti vähäisiä. Osalla päätoimisistakin kuvittajista tulot jäivät mataliksi. Päätoimiset mieskuvittajat ansaitsivat enemmän kuin päätoimiset naiset.</p> <p>Suurimpana epäkohtana työssään kuvittajat kokivat palkkioiden pienuuden ja toimeksiantajien ymmärtämättömyyden kuvitustyön vaativuutta ja aikaavievyyttä kohtaan. Tärkeimmäksi voimavaraksi vastaajat kokivat itse kuvitustyön mielisyyden, minkä takia osa oli valmis myös hyväksymään matalahkon tulotason.</p> <p>Kyselyyn vastaajat kokivat tärkeimmiksi asiakkaiden hankkimisväyläksi omat kotisivut, alan toimijoiden kanssa verkostoitumisen ja suorat yhteydenotot mahdollisiin asiakkaisiin. Neuvoissa aloitteleville kuvittajille korostui sopimusteknisten asioiden opettelu, riittävän palkkiotason vaatiminen ja intohimo työtä ja omaa taiteellista kehitystä kohtaan.</p> |   |
| Avainsanat  | kuvittaminen, kuvittaja, toimeentulo, freelance |

|   |  |
|---|--|
| Author(s)<br>Title  | Heidi Mattila<br>Does It Pay to Be an Illustrator? |
| Number of Pages<br>Date   | 30 pages + 1 appendice<br>16 May 2014              |
| Degree  | Bachelor of Culture and Arts                       |
| Degree Programme  | Media  |
| Specialisation option   | Graphic Design                                     |
| Instructor(s)   | Tuomas Aatola, Lecturer                            |
| <p>This bachelor's thesis investigates the livelihood of professional illustrators in Finland. It talks about the income level and different aspects of the profession and compares ways of finding clients. In the end of the thesis there is a collection of advice from experienced illustrators to beginners. The thesis rounds up a lot of information on which an aspiring illustrator may assess their readiness in the line of business.</p> <p>The research for the thesis was carried out as an internet survey in March 2014. The answers were given anonymously. The survey consisted of background information and multiple choice questions as well as more elaborate ones, with a possibility to disclose personal views. The participants were also asked to rate by number the different ways of finding clients and branding oneself. The response rate was very good. The majority of the participants were members of Kuvittajat ry, the Finnish illustrators' association.</p> <p>The results reveal big variation in the amount of illustrators' income. It became also apparent that the field of illustration is very diverse and the pricing relies heavily on the intended use of the image. Majority of the participants worked as part-time illustrators, and their income from illustration was mostly very low. Full-time male illustrators made the most money.</p> <p>The biggest complaint about the occupation overall was the small income. The illustrators also felt that their clients were oblivious of how demanding the work is, but they found the pleasurableness of illustrating itself to be an asset. A personal web site was rated as the most important means of finding new clientele. The illustrators' main advice to beginners was to always make written agreements with clients, learn about copyright legislation and to keep evolving artistically.</p> |  |
| Keywords  | Illustrating, illustrator, livelihood, freelance   |



|   |    |
|---|----|
| SISÄLLYS  |    |
| 1 Johdanto  | 6  |
| 2 Otanta ja vastaajien taustatiedot   | 7  |
| 2.1 Ikä ja sukupuoli  | 7  |
| 2.2 Uran pituus ja päätoimisuus   | 8  |
| 2.3 Koulutus  | 8  |
| 3 Kuvitustyön muuttujat   | 9  |
| 3.1 Kuvitustöiden lajit   | 9  |
| 3.2 Toimeksiantojen määrä   | 9  |
| 3.3 Pää- ja sivutoimisuus   | 9  |
| 3.4 Tulojen määrä   | 11 |
| 3.5 Tyypillisimmät toimeksiannot ja laskutusmäärät                                    | 12 |
| 3.6 Yhteenvedo  | 13 |
| 4 Ammattitoiminnan käytännöt  | 14 |
| 4.1 Asiakkaiden löytäminen  | 14 |
| 4.2 Vertailua työsaannin ja itsensä markkinoinnin kannalta oleellisimmista tekijöistä | 14 |
| 4.3 Yritysmuodot  | 16 |
| 4.4 Yhteenvedo  | 16 |
| 5 Tyytyväisyys ja haasteet alalla   | 17 |
| 5.1 Tyytyväisyys ammattiin  | 17 |
| 5.2 Uusien työmahdollisuuksien ja oman tunnettuuden lisäämisen esteet                 | 18 |
| 5.3 Yhteenvedo  | 19 |
| 6 Mitä jokaisen aloittelevan kuvittajan tulisi tietää?                                | 20 |
| 6.1 ”Keskity hiomaan yksi, persoonallinen tyyli huippuunsa” - hyvä portfolio          | 21 |
| 6.2 ”Kuvittajan työ on yksinäistä” - verkostoidu!                                     | 22 |
| 6.3 ”Älä allekirjoita mitä tahansa” - tekijänoikeudet ja sopimukset                   | 25 |
| 6.4 ”Kuvittamisesta on vaikeaa repiä elantonsa” - mieti kahdesti                      | 26 |
| 7 Johtopäätökset  | 28 |
| 8 Lähteet   | 30 |
| 9 Liitteet  | 31 |
| Liite 1. Tutkimuslomakkeen kysymykset   |    |



I JOHDANTO

Kuvittaminen kuulostaa hauskalta työltä. Kukapa ei haluaisi piirtää ja maalata, ja vieläpä saada siitä palkkaa? Kuvitukset kiinnittävät huomiota, selkeyttävät, selittävät, kuvaavat, kertovat, havainnollistavat, herättävät ajatuksia, huvittavat ja tuottavat elämyksiä. Mutta millaista oikeasti on toimia kuvittajana? Tuleeko kuvittajana toimeen? Kyselin asiaa tuntemiltani visuaalisilta suunnittelijoilta, joilla oli kuvittamisesta omaa kokemusta. Vastaukset olivat pessimistisiä: kuulosti siltä, että kuvittaminen ei kannata ainakaan taloudellisesti.

Halusin saada vaikutelmien tilalle faktoja. Selvittääkseni asiaa laajemmin, päätin laatia kyselytutkimuksen, jonka lähetin alan ammatinharjoittajille. Vastausten perusteella laadin tutkimusraportin kuvittajan ammatissa toimimisesta. Tavoitteeni oli tehdä selkeä, helposti lähestyttävä tutkimusraportti, joka laajentaa käsitystä kuvittajan ammatista ja josta olisi hyötyä kaikille alaa harkitseville ja siellä jo toimivillekin. Tutkimusaihe on mielestäni tärkeä, koska Suomessa ei järjestetä varsinaista kuvittamisen korkeakoulutasoista tutkinto-opetusta, ja mielikuvissa ala hukkuu jonnekin taiteen ja graafisen suunnittelun välimaastoon. Graafisen suunnittelun opinto-ohjelmissa kuvittajuutta käsitellään muutaman opintopisteen verran, mutta opettajienkin käsitykset ammatista perustuvat usein vain vaihteleviin mielikuviin.

Toteutin kyselyn interaktiivisen lomakkeen avulla pilvipalvelussa internetissä. Kysyin tutkimuksessa aluksi kuvittajien taustatietoja, kuten ikää, koulutusta ja kuvitusuran kestoa. Kysyin, tekikö vastaaja kuvituksia sivu- vai päätoimisesti, miten paljon toimeksiantoja hänellä on keskimäärin kuukaudessa, mikä on hänen pääasiallinen tulonlähteensä ja onko hänen asiakaskuntansa vakiintunut vai etsiikö hän aktiivisesti uusia asiakkaita. Kuvittajien tulotasoa tutkin kysymällä edellisen vuoden bruttotuloa kuvitustyöstä ja tyypillistä toimeksiantoa sekä siitä laskutettavaa summaa. Kysyin myös, mihin käytötarkoitukseen kuvittaja pääsääntöisesti kuvittaa saadakseni selville, onko esimerkiksi lehden- ja jankuvittajan vuosituloissa eroa.

Selvitin tutkimuksessa lisäksi kuvittajan työn käytäntöjä ja haasteita: laskutustapaa eli mahdollisen yritystoiminnan muotoa ja asiakkaiden hankintakeinoja. Vastaajat saivat arvostella numeroin eri tapoja markkinoida itseään ja hankkia asiakaskontakteja. Vapaita, sanallisia vastauksia sai antaa kysymykseen tyytyväisyydestä työhön. Lopuksi vastaajat saivat kertoa, mitä heidän mielestään jokaisen aloittelevan kuvittajan tulisi tietää. Vastaukset antavat tietoa työn ja riskien määrästä sekä realistisesta tulotasosta, joiden pohjalta voi arvioida omaa valmiuttaan alalle. Tutkimukseni avulla alalle ryhtymisestä kiinnostuneet ja siinä aloittelevat voivat suunnitella uravaihtoehtojaan.

2 OTANTA JA VASTAAJIEN TAUSTATIEDOT

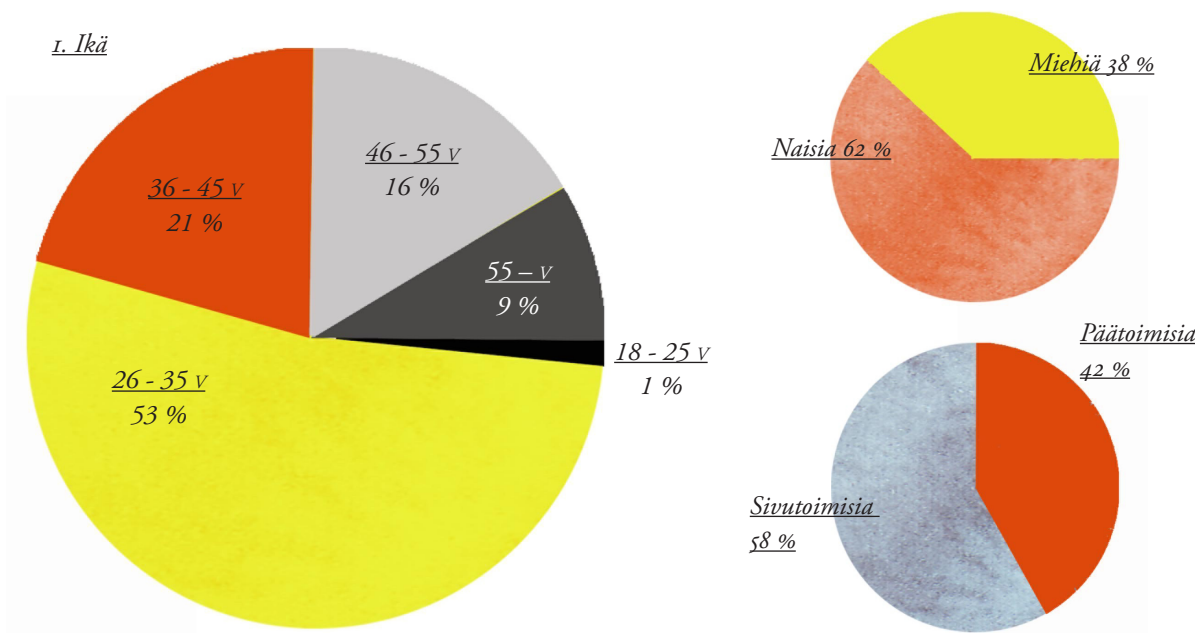
Mietin, millaisia kysymyksiä esittämällä saisin parhaiten selville kuvittajien toimeentuloon vaikuttavat seikat. Päätin kysyä edellisen vuoden bruttotulojen lisäksi myös tyypillistä yksittäistä toimeksiantoa ja siitä laskutettua summaa. Halusin vertailla eri tarkoituksia, kuten kirjoja ja lehtiä, varten tehdyistä kuvituksista maksettuja palkkioita. Kysymys pää- tai sivutoimisuudesta tuntui olennaiselta, koska oletin monien tekevän kuvituksia graafisen suunnittelun ohessa. Tärkeää oli myös kuulla kuvittajien omia mielipiteitä työstään. Halusin myös selvittää muita työnteossa olennaisia asioita, kuten yritysmuotoa.

Kyselyyn vastaajissa painottuvat Kuvittajat ry:n jäsenet. Kuvittajat ry on kuvittajien aatteellinen ja ammatillinen järjestö, joka on on perustettu vuonna 2002. Yhdistyksessä on jäseninä noin 310 ammattikuvittajaa (Kuvittajat ry 2014). Yhdistyksen avulla sain mahdollisimman kattavan otannan suomalaisia kuvitusammattilaisia. Myös visuaalisen viestinnän suunnittelijoiden järjestöllä Grafialla on jäseninä jonkin verran kuvituksia tekeviä henkilöitä. Molemmat järjestöt lupasivat laittaa tiedon tutkimuksesta omiin jäsenkirjeisiinsä, mutta pelkästään jäsenkirjetiedotus ei innostanut ihmisiä vastaamaan.

Etsin siis yksitellen kaikkien Kuvittajat ry:n portfoliosivuilla yhteystietonsa ilmoittaneiden sähköpostiosoitteet, ja lähetin heille kaikille vastauspyynnön. Muutamia kuvituksia tekeviä henkilöitä löytyi myös Grafian tekijäpankista, mutta heistä osa vastasi, etteivät pidä itseään kuvittajina – kuvittajiksi itsensä identifioivat tekijät ovat siis ilmeisesti hakeutuneet lähinnä Kuvittajat ry:n jäseniksi. Sähköposti lähti yhteensä 223 tekijälle. Kysymyslomake oli avoinna vain viikon, mutta vastauksia saati runsaasti ja yli odotusten, kaikkiaan 78 kappaletta. Vastausprosentiksi tuli 35, mikä on poikkeuksellisen hyvä avoimessa nettikyselyssä.

2.1 Ikä ja sukupuoli

Vastaajien ikää kysyttiin monivalintakysymyksellä, jossa oli ikähaarukoita n. 9 vuoden väleillä. Nuorimmasta, 18-25-vuotiaiden ryhmästä oli yksi vastaaja, ja yli 55-vuotiaita vastaajia oli 7 henkilöä. Yli puolet vastaajista kuului 26-35-vuotiaiden ryhmään. Naisia oli enemmistö, 62 % vastaajista.



*Keskimääräinen kuvittaja tutkimusvastausten perusteella:*



## 2.2 Uran pituus ja päätoimisuus

Vastaajien pisin ura kuvittajana oli kestänyt 35 vuotta. Toivoin vastauksia niin vakiintuneilta kuin aloitteleviltakin kuvittajilta, ja urallaan nuorin olikin aloittanut vasta 3 kuukautta aiemmin. Vaikka suurin osa ammattilaisista onkin melko nuoria, urien kestosta päätellen kuvittajuus on ammattilaisille vakaa valinta, ei kokeilu tai liian hankalana hylätty haave. Vastaajista 66 % oli kuvittanut 6 vuotta tai pitempään. Suurimmalle osalle vastaajista kuvittaminen oli kuitenkin sivutoimista. Päätoimisiksi kuvittajiksi laski itsensä 42 % vastaajista.

## 2.3 Koulutus

Kuvitusta ei voi Suomessa opiskella varsinaisena pääaineena. Esimerkiksi Tukholman taideteollisessa korkeakoulussa Konstfackissa on graafisen suunnittelun ja kuvituksen yhdistetty opiskelukokonaisuus, jossa molempia osa-alueita painotetaan yhtä paljon (Konstfack 2014). Suomessa kuvittamisesta kiinnostuneet hakeutuvat usein graafisen suunnittelijan korkeakoulutasoiseen koulutukseen (vastaajista 49 %). Muu taidealan korkeakoulutus (esimerkiksi kuvataiteilija, taideopettaja) oli 13 %:lla vastaajista. 3 % oli suorittanut kuva-artsaanin tutkinnon.

Kolmasosa vastaajista vastasi koulutuskysymykseen muu. Tästä joukosta löytyi ulkomailla yliopistossa kuvitusta opiskelleita henkilöitä, mainospiirtäjän/-graafikon koulutuksen saaneita, taidehistorioitsija, viestintäammattilaisia, vaatesuunnittelija, muotoilijoita ja animaattori. Lähes kaikilla vastaajilla oli siis jonkin luovan alan koulutusta. Itseoppineiksi ilmoittautui vain kaksi vastaajaa.

Vastausten perusteella tyypillisin kuvittaja on 30-vuotias nainen, jolla on graafisen suunnittelijan korkeakoulutasoinen tutkinto. Keskiwertokuvittaja on sivutoiminen, ja tehnyt kuvituksia kuutisen vuotta.

## 3 KUVITUSTYÖN MUUTTUJAT

Kuvittajat ovat hyvin heterogeeninen ammattiryhmä. Esimerkiksi lastenkirjojen kuvittajalla niin työn luonne kuin siitä saatava palkkiokin ovat hyvin erilaisia kuin pelihahmojen piirtäjällä. Seuraavassa tarkastellaan, millaisia eroja kuvittajien välillä on toimeksiantojen, laskutustapojen ja ansioiden saralla.

### 3.1 Kuvitustöiden lajit

Tutkimuksessa kysyttiin, mihin käyttötarkoitukseen vastaaja pääasiallisesti kuvittaa. Vaihtoehtoisiksi oli määritelty kirjan-, lehti- ja mainoskuvitukset sekä vapaan vastauksen vaihtoehto. Vaihtoehtoisista voi valita useamman kuin yhden. Vastaukset jakaantuivat melko tasaisesti eri käyttötarkoituksen mukaan lehtikuvitusten ollen yleisimpiä 31 %:n osuudella. Muut-kohdassa mikään alalaji ei korostunut erityisesti, vaan yksittäisiä mainintoja saivat lukuisat eri kuvatyypit: pakkauskuvitus, esitteet, kortit, karikatyyrit, pilakuvat, kangaskuosit, hahmo- ja taustakuvasuunnittelu peleihin, oppimateriaalit, levynkannet, sarjakuvat, arkkitehtuuri- ja tuotevisualisoinnit. Kuvitus näyttää yhä painottuvan yllättävän selvästi painettuun mediaan: vain muutamat vastaajat mainitsivat tekevänsä kuvituksia blogeihin, internetsivuille tai peleihin. Yksi vastaaja mainitsi videomateriaalin kuvittamisen. Kaksi vastaajaa kertoi kuvittavansa pääasiallisesti osana muun graafisen ilmeen suunnittelua. Myös erilaisen tapahtumien kuvittaminen sai mainintoja.

### 3.2 Toimeksiantojen määrä

Suurella osalla, 38 %, vastaajista oli tyypillisenä kuukautena 1 tai 2 kuvitustoimeksiantoa. 2-4 toimeksiantoa oli 22 % vastaajista, yli 4 mutta alle 6 toimeksiantoa oli 6 prosentilla. Kolmasosa kaikista vastaajista valitsi vastausvaihtoehdoksi muu. Melkein kaikki heistä ovat selventäneet vastaustaan kertomalla, että toimeksiantoja on tyypillisesti vähemmän, satunnaisesti vain muutamia vuodessa. Eräs vastaajista huomauttaa, että lastenkirjoja ehtii tehdä vuodessa vain yhden, jolloin erillisiä töitä on vain yksi, vaikka työtä onkin paljon. Kahdella vastaajista työmäärän vaihtelu oli suurta: yhdestä kymmeneen tai kahteenkymmeneen toimeksiantoon kuukaudessa.

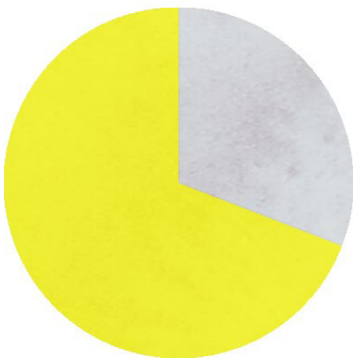
### 3.3 Pää- ja sivutoimisuus

Yli puolet, 58 %, vastaajista kertoi olevansa kuvittaja sivutoimisesti. Useimpien kohdalla muut ammatit ja työtehtävät liittyivät tavalla tai toisella visuaalisiin aloihin. 32 %:lle vastaajista tuli toimeentuloa graafisen suunnittelun freelance-töistä. Pienellä osalla oli työsuhte design- tai taidealalla, ja kymmenesosalla oli työpaikka jollain toisella alalla. Kuusi vastaajaa teki opetustöitä, kaksi oli itse opiskelijoita.

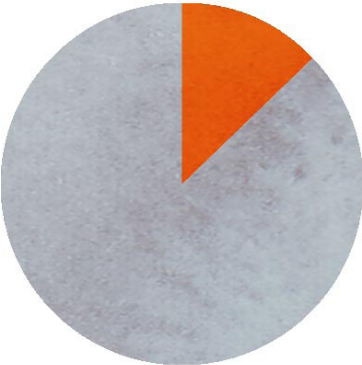
Freelance -kuvitustyöt olivat pääasiallinen tulonlähde 31 %:lle vastaajista. 30 %:lle päätulonlähde oli graafinen suunnittelu tai muut design- ja taidealaan liittyvät työt, ja melkein yhtä suuri osa, 27 %, sai pääasiallisen tulonsa jonkin muun alan töistä.

Muut-kategorian valinneista yksi mainitsi saavansa taideapurahaa, kahdella ei ollut varsinaista päätulonlähdetä, tai se oli työttömyyspäiväraha. Kaksi vastaajaa mainitsi myös omien kirjojen tekemisen.

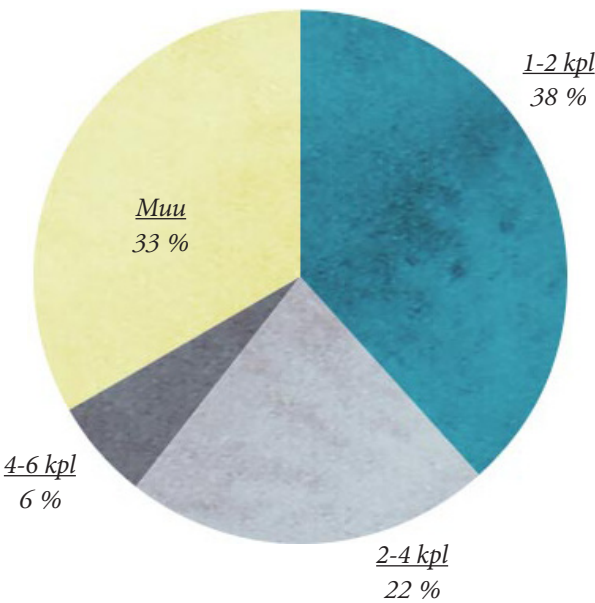
*Pääasiallinen tulonlähde 31 %:lle*



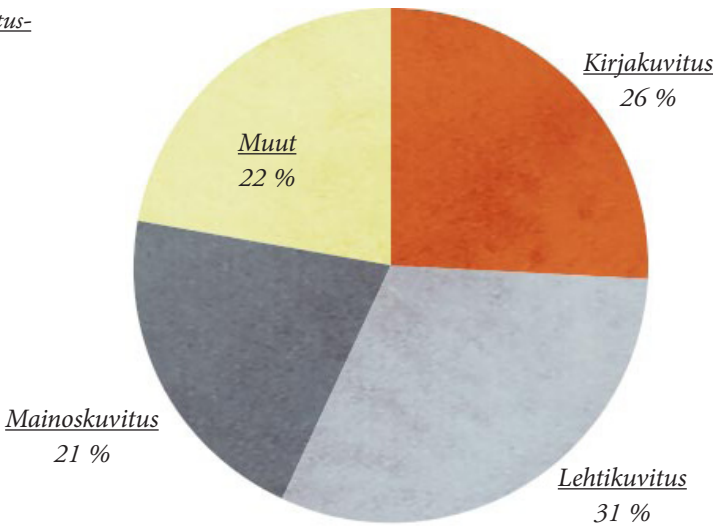
*Yli 30 000 / v ansainneet: 13 %*



*Toimeksiantojen määrä kuukaudessa*



*Eri kuvituslajien osuus kaikesta kuvitus-  
työstä.*  
*W*

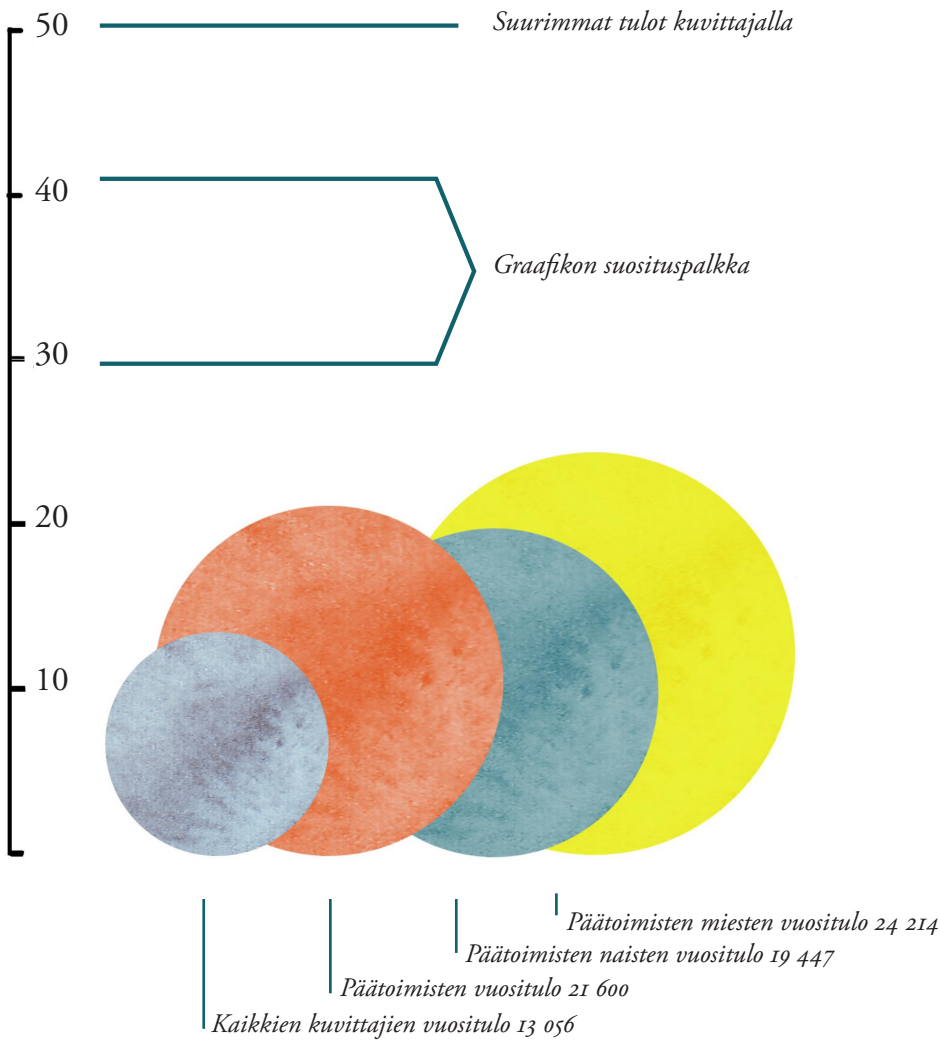


3.4 Tulojen määrä

Vastaajien keskimääräisissä vain kuvitustyöstä saaduissa bruttotuloissa oli runsaasti hajontaa. Kaikkien vastanneiden keskiarvotulo oli 13 056 ja mediaanitulo 7500 euroa vuodessa. Pienin vuositulo kuvitustyöstä oli 50 euroa, kun taas suurin oli 50 000 euroa. Päätoimisten kuvittajien keskitulo oli huomattavasti parempi kuin kaikkien vastaajien: 21 600 vuodessa. Päätoimisista vastaajista naisia oli vain pieni enemmistö, 55 %. Päätoimisten naiskuvittajien keskitulot olivat 19 447 euroa vuodessa, mutta miesten selvästi enemmän: 24 214 euroa / vuosi.

55 % kaikista vastaajista ansaitsi kuvitustyöstä alle 10 000 euroa vuodessa. Sivu- ja päätoimisten kuvittajien tuloissa on siis todella suuret erot, ja lisäksi yksilöiden väliset erot ovat merkittäviä. Tuloksi kuvitustyöstä on laskettu myös siihen myönnetty apuraha, jonka mainitsi kaksi vastaajaa, sekä yhden vastaajan mainitsema laajempi pelimaailman visualisointi.

*Eri ryhmien vuositulojen vertailua*





Vertailun vuoksi: Taiteilijan asema 2010-selvityksen mukaan kuvataiteilijan keskimääräiset tulot olivat 20 200 euroa vuodessa, mutta suoraan taiteellisesta työstä saadut tulot vain 5000 euroa vuodessa (Rensujeff 2014). Markkinointiviestinnän, -tutkimuksen ja digimedia-alan ammattilaisten edunvalvontajärjestö MaMa ry:n suosituksen mukainen vähimmäispalkka graafiselle suunnittelijalle, jolla on 5-10 vuoden työkokemus, on pääkaupunkiseudulla 42 036 euroa vuodessa ja muualla Suomessa 29 844 euroa (MaMa ry 2014). Kuvittajien tulot näyttävät siis olevan lähempänä vapaiden taiteilijoiden kuin graafisten suunnittelijoiden tuloja.

Vertailu parinkymmenen vuoden takaiseen tilanteeseen osoittaa kuvittajien tulojen laskeneen yllättävän paljon. Vuonna 1992 kuvittajien keskitulo oli 133 000 markkaa, joka on nykyrahaksi virallisen elinkustannusindeksin mukaan muunnettuna 31 700 euroa. Silloinen kuvittajien mediaanitulo vastasi 27 400 euroa, ja jopa 39 % kuvittajista ansaitsi yli 35 800 euroa. Graafisten suunnittelijoiden keskiansio vuonna 1992 oli 39 600 euroa. (Heikkinen 1996, 102, 155; Tilastokeskus 2013.) Summissa ovat mukana apurahat ja freelancer-työläisten ansiot.

### 3.5 Tyypillisimmät toimeksiannot ja laskutusmäärät

Millaisista yksittäisistä summista edellämainitut vuositulot sitten koostuvat? Samoin kuin vuositulojen kohdalla, myös yksittäisissä laskutusmäärissä oli melko paljon eroja eri kuvittajien kohdalla. Koska eri kuvittajat käyttävät erilaisia, vaativuudeltaan ja nopeudeltaan eroavia kuvantekotekniikoita, on mahdotonta laskea kuvitustyölle tyypillistä tuntipalkkaa. Lisäksi kokemuksen karttuessa työn nopeus lisääntyy. Kuvitustöistä laskutetaankin siis tyypillisesti kertakorvaus. Muutama vastaaja tosin ilmoitti tyypillisen laskutettavan summan sijasta käyttämänsä tuntipalkan, jotka olivat 30-75 euroa / h tehtävän vaativuudesta riippuen.

Suurimpia yksittäisiä summia oli laskutettu kokonaisten kirjojen kuvittamisesta ja mainoskäyttöön tulevista kuvituksista. Mainoskuvitusten yksittäiset laskutussummat olivat keskimäärin 2655 euroa ja vaihteluväli 500 -12000 euroa. Markkinointiviestintätarkoituksiin, kuten tuotepakkauksiin, tapahtumailmeisiin ja esitteisiin tehdyistä kuvituksista oli laskutettu keskimäärin 510 euroa. Suurin laskutus, 1000 euroa, oli tapahtumailmeen pääkuvituksesta, pienimmät yksittäisiä pieniä kuvia esitteisiin ja pakkauksiin. Näiden kuvitusten yhteydessä useat vastaajat olivat tehneet myös kuvankäsittelyä ja graafista suunnittelua kuvituksen lisäksi, jolloin kuvittamisen osuutta laskutuksessa oli ollut hankalampi arvioida.

Kirjojen kuvittamisesta oli maksettu 1000-3000 euroa, tai n. 200 euroa / kuva. Oppikirjojen kuvituksissa vaihteluväli oli 1500 -20 000 euroa, mutta tiedot ovat vain neljältä vastaajalta. Eräät vastaajat totesivat oppikirjojen kuvittamisen olevan taloudellisesti paljon kannattavampaa kuin esimerkiksi lastenkirjojen, mutta yleisesti ottaen kirjojen kuvittamispalkkiot koettiin liian pieniksi työmäärään nähden. Kirjojen kansien kuvittamisen laskutusmääristä vastauksia oli enemmän, ja niissä vaihtelu oli pienempää. Kannen kuvittamisesta maksettu summa oli keskimäärin 500 euroa. Vähimmillään kansikuvituksesta oli maksettu 200 ja enimmillään 800 euroa.

Tyypillisimmät toimeksiannot olivat lehtikuvituksia, joiden kohdalta vastauksia oli eniten. Keskimääräinen lehtikuvituksista laskutettu summa oli 502 euroa. Pienin ja suurin lehtikuvituksen laskutusmäärä olivat 100 ja 1500 euroa, mutta tyypillisimmillään summat olivat 600-700 euroa / lehtikuvitus. Pienimmät palkkiot maksettiin lestenlehtien kuvituksista. Internetiin tehtyjen kuvitusten kohdalta laskutusvastauksia tuli vain neljältä vastaajalta, ja summat vaihtelivat 50:stä 600 euroon. Vastaajat huomauttivat painetun median siirtymisen nettiin vähentäneen tilausten määrää ja maksettuja palkkioita. Vastaajat kertoivat kokevansa huolestuttavana, että digitaalisessa mediassa on totuttu ilmaisiin sisältöihin.

### 3.6 Yhteenvedo

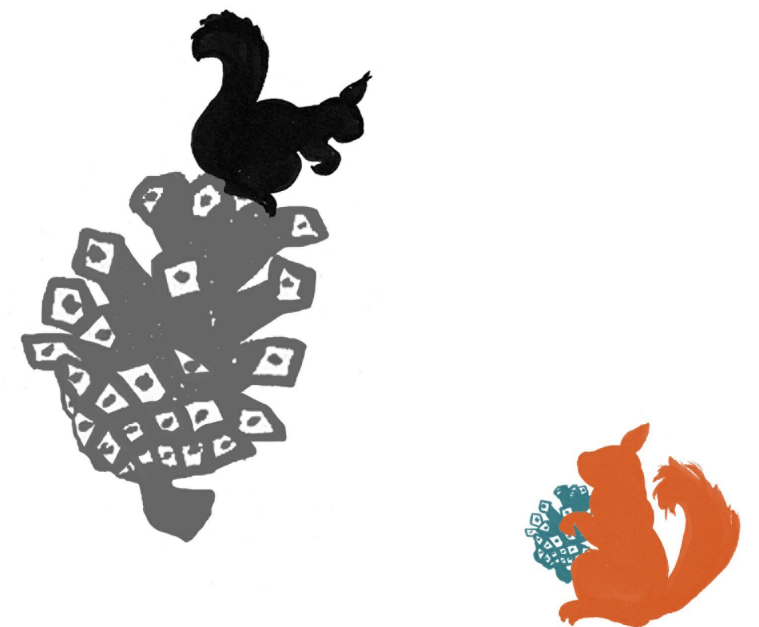
Kuvittamistöiden luonne, laajuus ja niistä saatavat palkkiot vaihtelivat suuresti. Tärkeä havainto on, että kuvittaminen oli päätulonlähde 31 %:lle vastaajista, vaikka pääasiallinen työ se oli 42 prosentille. Hyviin ansioihin pääsevät vain harvat. 13 % kyselyyn vastaajista ansaitsi kuvitustyöllä vähintään 30 000 euroa vuodessa.

Useimpia kuvittajia yhdisti työn tekeminen useille eri asiakkaille. Tyypillisin kuvitustoimeksianto on lehtikuvitus, josta laskutettiin 600-700 euroa. Kirjojen kuvittaminen erottui muista kuvitustyypeistä useassa kyselyn kohdassa: se nousi esiin aikaavievimpänä ja vähiten palkkaa tuottavana. Kirjankuvittajien kohdalla apurahat mainittiin oleellisina palkanlisinä. Kaikkiaan kuvittajat ansaitsevat selvästi vähemmän, kuin vastaavantasaisen koulutuksen saaneet ja palkkatöitä tekevät henkilöt. Kuvitustöillä tienattiin parhaiten silloin, kun ne tehtiin mainontatarkoituksiin tai tiettyä tapahtumaa varten. Myös oppikirjojen kuvittamisesta näytettäisiin maksettavan melko hyvin, tosin otanta oli oppikirjojen kohdalla pieni.

Kuvitustyön laskutusperusteet ovat henkilö- ja tapauskohtaisia, ja samantyyppisestä työstä saadut palkkiot vaihtelivat paljon eri kuvittajien välillä. Yhtenäisiä laskutusperusteita on vaikea määritellä, koska tekniikat, tyylit ja taidot vaihtelevat eri kuvittajien välillä, eivätkä kaikki toimeksiantajat neuvottele palkkioiden suuruudesta. Vahvin määrittäjä maksetuissa palkkioissa oli kuitenkin lopputuotteen käyttötarkoitus, ei kuvittajan tekemän työn määrä tai vaativuus.

Päätoimiset mieskuvittajat ansaitsivat keskimäärin selvästi enemmän kuin naiset. Suurimmat yksittäiset vuositulot olivat kahdella miehellä, molemmilla 50 000 euroa. Vaikka nämä jätettäisiin huomioimatta, ansaitsivat päätoimiset miehet kuitenkin 19 917 euroa vuodessa, eli 3470 euroa enemmän kuin päätoimiset naiset. Naisten keskiarvon laskemisessa ei ole huomioitu kahden vastaajan tuloja vuosilta, joina vastaajat kertoivat olleensa osittain äitiysvapaalla, ja tulojen siksi tavallista pienemmät. 35 %:lla päätoimisista naisista oli alle 10 000 euron vuositulot kuvittamistyöstä, kun taas miehiä vastaava prosenttiluku oli seitsemän. Ainakin osittain sukupuolten tuloeroa selittää se, että pienituloisista kirjankuvittajista lähes kaikki olivat naisia. Myös lastenlehtiin kuvituksia tekevät olivat naisia ja yksittäiset palkkiot hyvin pieniä.

*Huipulle yltävät vain harvat.*



4 AMMATTITOIMINNAN KÄYTÄNNÖT

Miten kuvittajat käytännössä toimivat ja saavat tulonsa? Ensin on tietysti löydettävä asiakkaita, mutta miten? Varsinkin aloittelijan on tärkeää miettiä, miten parhaiten saada töilleen näkyvyyttä. Erilaisia tapoja laskuttaa tehdystä työstä on paljon, vakiintuneesta yritystoiminnasta kevyempiin vaihtoehtoihin, kuten laskutuspalveluihin. Yli puolet vastaajista toimi yrittäjänä, 24 % heistä muun palkkatyön ohessa.

4.1 Asiakkaiden löytäminen

Tutkimuksessa kysyttiin, miten kuvittajat ja asiakkaat löytävät toisensa, onko kuvittajien asiakaskuntansa vakiintunut ja hakevatko he uusia asiakkaita aktiivisesti. Kysymykseen sai vastata vapaasti sanallisesti. Myöhemmin arvioitiin eri tekijöiden merkitystä numeroin.

Vakiintunut asiakaskunta oli 27 %:lla vastaajista, eivätkä he erityisesti etsineet uusia asiakkaita. Sanallisissa vastauksissa tärkeimmiksi tavoiksi tavoittaa lisää asiakkaita koettiin nettiportfolion tai kotisivujen pitäminen, ”puskaradio” ja suorat yhteydenotot mahdollisiin asiakkaisiin. Pelkästään laittamalla töitään esille internetiin on tutkimuksen perusteella yllättävänkin paljon vaikutusta asiakassuhteiden muodostumisessa. Kuvittajat ry:n ja Graflan portfoliopankit mainittiin erityisesti paikkoina, joita asiakkaat selaavat. Useat vastaajat kertoivat sanan kulkevan asiakkaalta toiselle.

Muutamat saivat asiakkaita mainostoimistojen kautta. Itsestään muistuttelu koettiin myös melko tärkeänä: osa kuvittajista lähetti uusimpia työnäytteitään vanhoille asiakkailleen. Uransa alussa monet olivat tehneet suoraa sähköpostimarkkinointia kaikille mahdollisille tahoille. Kollegojen avulla uusia töitä kertoi löytävänsä 4 % vastaajista. Vain 3 % mainitsi sanallisissa vastauksissa saaneensa töitä kuvitusagenttien kautta.

4.2 Vertailua työnsaannin ja itsensä markkinoinnin kannalta oleellisimmista tekijöistä

Tutkimuksessa pyydettiin arvioimaan numeroin eri tekijöiden tärkeyttä työnsaannissa: numero 5 tarkoitti erittäin tärkeää, 1 ei lainkaan tärkeää. Laskemalla yhteen vähintään arvosanan 3 (melko tärkeää) saaneet tekijät, nähdään, että vastaajien mielestä kaikkein tärkein tekijä ovat omat kotisivut. Lähes kaikki, 96 %, vastaajista piti kotisivuja vähintään melko tärkeänä väylänä. Erittäin tärkeänä niitä piti 58 %.

Toiseksi tärkeimmiksi koettiin muiden alan toimijoiden kanssa verkostoituminen, jonka koki vähintään melko tärkeäksi 88 %, suorat yhteydenotot 84 %. Sosiaalista mediaa piti vähintään melko tärkeänä 70 %, mutta sen kohdalla oli melko paljon hajontaa. Erittäin tärkeänä sitä piti vain 11 %.

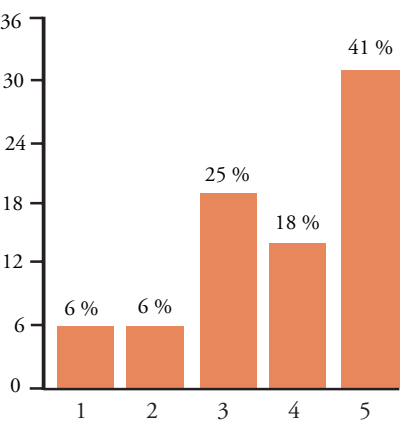
Yllättävästi myös portfoliosivustojen, kuten Kuvittajat ry:n tekijäpankin ja Pingstaten kohdalla oli melko paljon hajontaa. 23 % mielestä ne olivat melko tai täysin tarpeettomia. Hieman yli puolet vastaajista piti portfoliosivustoja kuitenkin melko tärkeinä tai tärkeinä, erittäin tärkeinä vain 16 %.

Kuvitusagentuurit jakoivat myös vastaajia. Sanallisissa vastauksissa agentuurit saivat hyvin vähän mainintoja. Numeerisessa arvostelussa 59 % piti niitä kuitenkin vähintään melko tärkeinä. Toisaalta poikkeuksellisen moni, 27 %, ei pitänyt agenttuureja lainkaan tärkeänä. Mahdollisesti monilla vastaajilla ei ole omaa kokemusta agenttuurien käytöstä, jolloin on valittu keskimäinen vaihtoehto merkitsemään en osaa sanoa tai vaihtoehto ei tärkeä, koska itse ei ole kokeillut kyseistä palvelua.

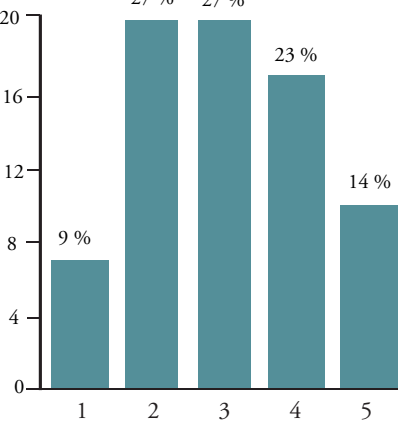
Agenttuureja hieman tärkeämmäksi koettiin henkilökohtaiset verkostot, kuten sukulaiset ja ystävät. 64 % koki muut verkostot vähintään melko tärkeiksi.

Miten tärkeäksi koet seuraavat asiat asiakkaiden hankkimisessa? Asteikko: 5 - erittäin tärkeä, 1 - ei lainkaan tärkeä

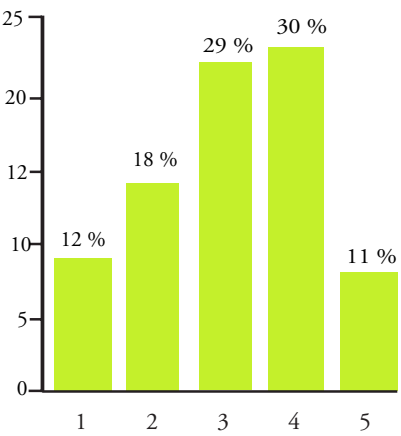
Suorat yhteydenotot mahdollisiin asiakkaisiin



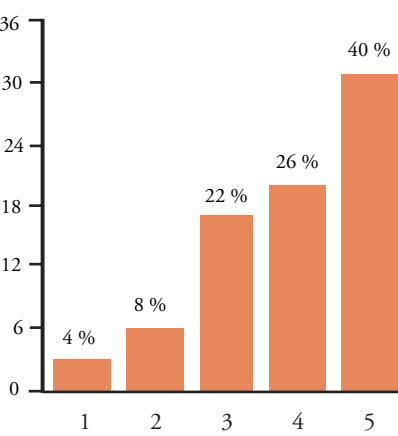
Muut verkostot, kuten sukulaiset, ystävät



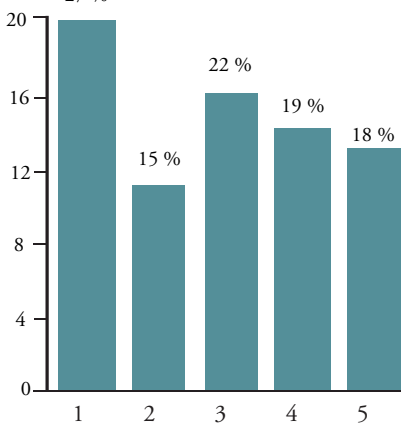
Sosiaalinen media



Verkostoituminen muiden alan toimijoiden kanssa



Kuvitusagentuurit





### 4.3 Yritysmuodot

Suurimmalla osalla, 48 prosentilla, vastaajista oli toiminimi, jonka kautta he toimivat kuvittajina. Toiseksi yleisin tapa laskuttaa oli freelancer-verokortin käyttäminen, jonka oli valinnut 22 % vastaajista. 12 % käytti laskutuspalvelua, kuten Palkkiopalvelu, Ukko tai Eezy, jotka vähentävät yrittäjän paperitöitä, mutta joille on maksettava osuus tuloista. Osakeyhtiö oli 7 %:lla ja osuuskunnan jäsen oli 6 % vastaajista. Vastauksissa toistui, että kutsutut kevyet yritysmuodot ja helpot tavat laskuttaa. Koska suurimmalle osalle kuvittajista kyseessä on sivutoiminen työ, on loogista, ettei sen ympärillä ole suurta yritystoimintaa.

### 4.4 Yhteenveto

Näkyvyyden ja tunnettuuden hankkimisessa internet on tutkimuksen perusteella hyvin olennainen. Internetin avulla potentiaalisen yleisön määrän voi maksimoida, mutta julkaistu työ voi kuitenkin olla laadukkaampi referenssi: aiempi työ poikii uusia asiakkaita.

Sosiaalista mediaa eivät kuvittajat vielä näytä hyödyntävän täysillä. Jotkut taidealan tekijät perustavat oman, henkilökohtaisen profiilin lisäksi esimerkiksi Facebookiin ammattisivun, johon he laittavat teoskuvia ja työkuulumisia. Sosiaalinen media ei kuitenkaan ainakaan vielä ole muodostunut kovin varteenotettavaksi tavaksi kohdata asiakkaita, mihin vaikuttavaa varmasti muunmuassa sosiaalisen median maine ajanhukkana ja toisaalta sekavat, kuvia koskevat tekijänoikeussäännöt. Kyselyvastauksien perusteella monet asiakkaat löytävät kuvittajan omat nettisivut hakukoneella.

Kuvitusagenttien asema on mielenkiintoinen. Agenttuurien ideana on toimia välikätenä kuvittajien ja asiakkaiden välillä, tehdä sopimuksia, tarjota näkyvyyttä ja mainostaa kuvittajiaan provisiota vastaan. Agentit ovat Suomessa vielä verrattain uusi ilmiö, ja niitä on tällä hetkellä kaksi: Agent Pekka ja Napa Illustrations. Mikään ei toki estä Suomesta käsin toimivaa kuvittajaa olemasta ulkomaisten agenttien listoilla. Vastaajien mielestä agentit eivät olleet kovinkaan merkittävä tekijä asiakaskontaktien saamisessa, mutta vastauksissa oli paljon hajontaa. Kuitenkin välillä törmää käsitykseen, jonka mukaan agenttien listoilla olisi erityisen hyviä kuvittajia. Esimerkiksi Isossa-Britanniassa kuvittajien tavoite on usein päästä agenttien listoille heti koulusta valmistuttuaan (Rees 2008, 140).

## 5 TYYTYVÄISYYS JA HAASTEET ALALLA

Luvussa tarkastellaan kuvittajien kokemia työnsä hyviä ja huonoja puolia. Vastaajat saivat vapaasti kertoa tyytyväisyydestään sanallisin vastauksin. Uusien työmahdollisuuksien ja oman tunnettuuden lisäämisen esteitä selvitettuun numeroarvostelulla.

### 5.1 Tyytyväisyys alaan

Vastauksissa toistuu usein kuvittajien tyytyväisyys varsinaiseen kuvitustyöhönsä, mutta tyytymättömyys työn ehtoihin ja palkkaan. Palkkioiden pienuus on selvästi yleisin tyytymättömyyden syy. Useimmat vastaajat kokevat, että töitä on kyllä tarpeeksi, mutta niistä ei makseta työn vaativuuden mukaisesti. Myös aikaa työn tekemiseen on useiden vastaajien mielestä liian vähän. Palkkioiden liian matalan tason mainitsi 28 % vastaajista.

*-Olen tyytyväinen työhöni, sen sisältöön ja määrään, mutta palkkiotaso voisi olla parempi suhteessa työmäärään.*

*-Haluaisin paljon enemmän palkkaa. Koen, että vaikka toimeksiantoja on aika vähän, enempää työtä en fyysisesti voisi tehdä, tulee jaksamisen raja vastaan. Tekniikkani on aika työläs ja myös ideointityölle pitää varata aikaa. Terveiden ja mielenterveyden kannalta sopiva aika konkreettiseen piirtämiseen olisi noin 4-6 tuntia päivässä. Ideointi tapahtuu usein muualla kuin työpöydän ääressä.*

*-Haluaisin enemmän töitä ja enemmän rahaa. Yleisesti ottaen kuvitustöistä maksetaan todella huonosti. Haluaisin tehdä päätyökseni kuvitusta, mutta tuntuu että se on mahdotonta tämän kokoisessa maassa.*

Vastausten perusteella on ilmeistä, että kuvitusten tilaajat eivät tunne hyvin kuvitustyön luonnetta ja siihen tarvittavia resursseja. Kuvitustyö nähdään helppona ja intuitiivisena toimintana, eikä sen vaatimaa etukäteissuunnittelua aina osata ottaa huomioon. Kuvittajat toivovat arvostusta ja aikaa. Monet ovat myös kokeneet toimeksiantosopimukset epäileluiksi.

*-Jotkut asiakkaat eivät tiedä tästä työstä mitään, joten usein vaaditaan kuvitus valmiiksi aivan liian tiukalla aikataululla ja/tai pienellä palkalla. Se aiheuttaa usein stressiä! Työhön täytyy siltä loin tällöin vaatia enemmän aikaa ja selitellä mikä siinä vie aikaa. Usein vedotaan myös siihen, että tähän on harrastukseksi, eikä siitä tarvitse maksaa paljon tms.*

*-Graafisen suunnittelijan töillä tienaa reilusti enemmän, ja usein ne on myös vaivattomampi toteuttaa, joten en ole aktiivisesti etsinyt kuvitustoimeksiantoja. En haluaisi toimia täyspäiväisesti kuvittajana, sillä koen kuvitustoimeksiantojen olevan usein paljon raskaampia kuin puhtaasti graafisen suunnittelun töiden, koska kuvittaminen vaatii niin paljon enemmän käsityöläisyyttä ja persoonallista otetta.*

*-En ollut tyytyväinen ja lopetin. Deadlinet ahdistivat, palkka tuli monta kuukautta työn aloittamisen jälkeen. Työssä oli paljon muuttujia, joihin ei voinut itse vaikuttaa. En myöskään halunnut tehdä samaa tyylä koko ajan.*

Eritoten kirjakuvitusten tekijät mainitsivat apurahat tyytyväisyytensä lisääjänä tai jopa edellytyksenä työn tekemiselle. Kirjojen kuvittamisessa työtä voi riittää vuodeksi tai pariksi, mutta tämä ei näy palkkioissa. Kaikkiaan apurahat mainitsi 7 % vastaajista.

*-Lastenkirjakuvirtajien asema on surkea. Ilman apurahaa on käytännössä mahdoton toteuttaa kirjankuvituksia ilman päivätyötä tai palkallisia kuvitustöitä. Se taas hankaloittaa suuritöisen kirjankuvituksen edistymistä jne. Sellainen noidankehä, kun koko ajan pitää miettiä toimeentuloa vs. kuvittajana kehittymistä ja taiteellista työtä.*

*-Kirjankuvitusprojektin ollessa kiireisimmillään töitä joutuu tekemään 12 tuntia päivässä viikon ympäri. Olen järkyttynyt siitä, että tuloni ovat vain vähentyneet urani edetessä, koska ennen tein oppikirjakuvituksia ja opetusmateriaalia, joista maksettiin paljon enemmän. Nyt, kun niimeä alkaa olla, teen lastenkirjankuvituksia, joissa työmäärä on valtava, mutta tulot rutkasti alle minimipalkkojen. Saan nykyään apurahoja, mutta niitä myönnetään säännöllisesti vain puolet pyytämästäni summasta.*

Tyytyväisyys omaan työhön oli kuitenkin päällimmäinen tunne 21 %:lle vastaajista. Monelle kyseessä on unelma-ammatti.

*-Olen tehnyt työtä vasta reilu puoli vuotta ja saanut heti tosi ihania töitä, joista olen tosi onnellinen. Töiden epäsäännöllisyys ja palkkioiden koko kuitenkin ainakin toistaiseksi pakottaa tekemään muita töitä kuvitusten rinnalla ja sitä kautta vähentää taas aikaa jonka voin käyttää markkinointiin ja tekemiseen. Olisin silti tyytyväinen työhöni jos tilausten määrä pysyisi tälläkin tasolla.*

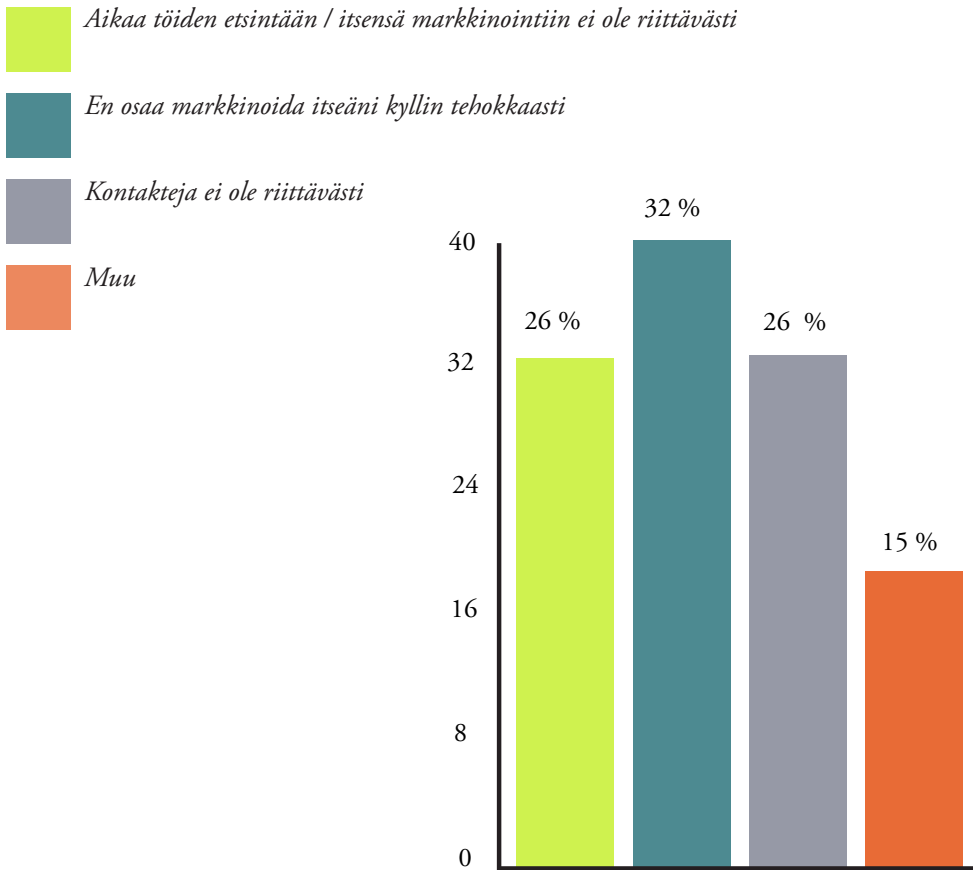
*-Tällä hetkellä olen tyytyväinen. Aiemmin olisin kaivannut paremmin palkattuja toimeksiantoja jotta työ olisi ollut myös ajankäytöllisesti kannattavaa. Ulkomaiden toimeksiannot ovat parantaneet tilannetta.*

*-Kokonaisuutena olen melko tyytyväinen. Toki olisi mukava, jos voisi valita enemmän, eli keskittyä tekemään vain kiinnostavimpia projekteja.*

### 5.2 Uusien työmahdollisuuksien ja oman tunnettuuden lisäämisen esteet

Vastaajat kokivat itsensä markkinoinnin vaikeuden suurimmaksi esteeksi tunnettuutensa lisäämisen ja uusien toimeksiantojen saamisen välillä. Vastaajista 32 % ei mielestään osannut markkinoida itseään riittävän tehokkaasti. Ajan puutteen oman markkinoinnin esteenä mainitsi 26 % vastaajista, ja yhtä suuri prosenttiosuus koki ongelmaksi omien kontaktiensa vähyyden. Jopa puolet vastaajista koki kärsivänsä enemmän kuin yhdestä edellämainitusta ongelmasta. Muutamat vastaajat mainitsivat, ettei heillä ole tarpeeksi aikaa tehdä uusia työnäytteitä portfolioonsa. Profiloituminen vain yhteen tyyliin sai myös maininnan ongelmana. Kysymykseen vastattiin valitsemalla annetuista vaihtoehdoista yksi tai useampi.

*Koetko jonkin seuraavista joskus jarruttavan työnsaantiasi ja oman tunnettuutesi edistämistä?*



### 5.3 Yhteenveto

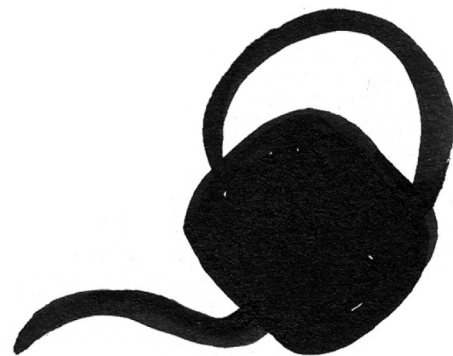
Kuten on usein varsinkin luovien alojen kohdalla, niin myös kuvitustyössä tekijä kohtaa haasteita, jotka johtuvat toimeksiantajien tietämättömyydestä ja ymmärtämättömyydestä alaa kohtaan. Toimeksiantaja ei välttämättä hahmota kuvitustyöhön vaadittavaa työmäärää ja osaamista. Varsinaisen kuvantekemisen lisäksi suunnittelutyö vaatii aikaa, mikä jää monelta kuvitustyötä tilaavalta huomioimatta.

Ongelmat saattavat johtua esimerkiksi siitä, että toimeksiantaja ei useinkaan näe kuvittajan työskentelyä, eikä siksi osaa arvioida työn vaativuutta. Toisaalta kuvitustyöhön saattaa kohdistua vähätteleviä tai aliarvioivia asenteita, kuten usein muihinkin luovan alan ammatteihin. Muille kuin alaa tunteville – kuten graafikoille ja taittajille – kuvitus saattaa näyttäytyä vähäarvoisena tai huomaamattomana sivuseikkana, jonka tehtävä on vain elävöittää asiasisältöä, kuten tekstiä, tai toimia huomiota kiinnittävänä elementtinä, jolla itsellään ei ole muuta arvoa.

Suuri osa kyselyyn vastaajista oli tyytymättömiä kuvitustyöstä maksettaviin palkkioihin, mutta oli kuitenkin muuten tyytyväinen työhön. Kuvittaminen on monelle unelma-ammatti, joka palkitsee myös muulla tavoin kuin rahallisesti. Huonon palkkiotason vuoksi moni kuvittaja tekeekin työtä sivutoimisesti jonkin muun työn ohella. Sen lisäksi, että kuvittaminen vaatii pitkäjänteisyyttä, harjoittelua ja oman tyylin hiomista, tarvitaan myös sinnikästä kontaktien hankkimista, portfolion päivitystä, itsensä markkinoimista ja sitä, että pitää ottaa vastaan muitakin kuin vain itselle kaikkein mieluisimpia toimeksiantoja.

## 6 MITÄ JOKAISEN ALOITTELEVAN KUVITTAJAN TULISI TIETÄÄ?

Tutkimuksen lopussa kysyttiin kuvittajien neuvoja aloittelijoille. Pitkiä vastauksia tuli paljon. Esille tuli monenlaisten seikkojen kirjo, joista tärkeimmiksi nousivat omasta taiteellisesta kehityksestä ja riittävästä palkkiotasosta huolehtiminen. Yhden tekijän alihinnoittelu tai jopa ilmaiseksi tekeminen haittaa koko alaa. Myös sopimusten tekeminen tarkasti ja tekijänoikeusasiat kannattaa konkareiden mukaan opetella ajoissa. Osa kehoitti alalle haluavaa harkitsemaan vielä. Myös mielenkiintoisia käytännön vinkkejä tuli esille. Seuraavassa kuvittajien neuvoja portfolion koostamisesta varoituksen sanoi.



## 6.1 ”Keskity hiomaan yksi, persoonallinen tyyli huippuunsa” - hyvä portfolio

Hyvät työnäytteet ovat kuvittajan ammatissa toimivalle oleellisen tärkeitä. Portfolio kannattaa suunnitella huolella. Ennen kuin portfolioa voi edes alkaa koota, on tehtävä kunnon pohjatyö:

*-Opettele piirtämään! Se on kaiken kuvantekemisen edellytys, perusta ja ainut tapa oppia hyväksi. Käsinsiirtämisen voi hylätäkin sitten kun sen osaa.*

*-Piirrä! Jos kuvittelet olevasi hyvä, olet vasta keskinkertainen. Oman tyylin etsiminen kestää ja sen etsiminen saa kestää. Mikään ei tee sinusta parempaa kuin harjoitteleminen. Itse löysin omat vahvuuteni vasta 10 vuotta sen jälkeen kun kuvittelin löytäneeni ne.*

*-Kysy jonkun ulkopuolisen, mutta alaa tuntevan (kokenut kuvittaja, kustannusalan ihminen, AD, ehkä jopa toimittaja) vinkkejä esimerkiksi portfolion koostamisesta. Selvitä, mitkä ovat omia vahvuuksia ja mitä kannattaa vielä kehittää.*

*-Tee portfolio, vaikka useampi moneen paikkaan, liity järjestöön jonka portfoliosivuilla voit ladata omat työsi, ja jonka mahdolliset työnantajat tuntevat (Kuvittajat, Grafia, Freeluettelo), ja josta voivat Sinut löytää. Soita henkilökohtaisesti kustantamoihin, lehtiin yms. joihin haluat tarjota töitäsi ja tarjoudu tulemaan esittelemään portfoliotasi.*

*-Nettiin kannattaa pistää pystyyn oma portfoliosivu. Kannattaa valikoida hyvin tarkkaan, mitä töitä sinne laittaa - mieluummin pari todella hyvää työtä kuin sekalainen kokoelma, jossa laatu vaihtelee suuresti. Lyhyt ja ytimekäs on paras!*

Monet konkarit suosittelivat aloittelijalle oman tyylin kehittämistä. Erottuvan tyylin koettiin olevan hyvä keino jäädä asiakkaiden mieleen ja auttavan toimeksiantojen saamisessa. Toisaalta jotkut vastaajista myös kokivat aina samalla tyylillä tekemisen raskaaksi ja rajoittavaksi.

*-Kehitä oma vahva kuvitustyyli! Mielestäni aloittavalla kuvittajalla on oltava persoonallinen kuvitustyyli ja kyky nopeaan toimintaan. Eli ei sellaista portfolioa missä on kaikki maailman tyylit. Pitää olla tunnistettava.*

*-Saadakseen kuvittamisesta elantonsa kannattaa kehittää oma persoonallinen tyyli ja pitää se. Toinen vaihtoehto on tehdä kuvituksen ohella taittamista, webbisivusuunnittelua tms.*

*-Taitavia tekijöitä on 13 tusinassa, mutta persoonallinen tyyli on lopulta se joka tuo töitä.*

Toisten mielestä kannattaisi ehkä kuitenkin keskittyä taidon kartuttamiseen enemmän kuin tyyliin:

*-Älä yritä väkisin löytää omaa tyyliäsi. Tärkeämpää on että saat jotain aikaiseksi.*

*-Tyyli on jotakin, joka kehittyy ajan kanssa. Älä stressaa omaperäisyydestäsi tai omasta tyylistäsi. Keskity tekemään seuraavasta työstä parempi kuin edellisestä.*

*-Älä pyri väkisin taiteellisuuteen, pyri laatuun. Väkisin tehty taiteellisuus ei ole aitoa ja se näkyy töissäsi.*



Useat vastaajat muistuttivat jatkuvan kehittymisen mahdollisuudesta ja tärkeydestä. Muilta tekijöiltä voi ja kannattaa oppia:

*-Opiskele alaasi. Tutustu taidehistoriaan ja kuvittajiin. Youtube ja kirjastot ovat täynnä tietoa ja tutoriaaleja. Älä vain vilkaise töitä, vaan katso tarkkaan. Kopioi jopa luonnoskirjaasi osia töistä, joista pidät.*

*-Harjoittele. Joka päivä. Jos haluat elättää itsesi kuvittamalla, sinun pitää osata tehdä hyvää jälkeä nopeasti. Nopeuteen päästään toistojen kautta. Se työ, johon meni viikko aiemmin, on mahdollista tehdä parissa tunnissa harjoittelun myötä. Harjoitustyöt teet itsellesi, älä stressaa niistä, vaan nauti! Kuka vain voi oppia piirtämään tai maalaamaan. Kovalla harjoittelulla rautaisen tekniikan saa hankittua jopa muutamassa vuodessa. Aloittaminen on helppoa, jatkaminen hankalaa. Tee treenistä rutiinia, osa elämäsi.*

*-Hyppää pois mukavuusalueeltasi! Kehitä kuvittajalihaksiasi tekemällä jotain ihan muunlaista kuin mihin olet tottunut. Älä treenaa vain hauista - aivosi kaipaa tyylivaihtelua. Monipuolinen asiakaskunta pitää huolen, että mitä vaan voi tulla vastaan ja projektit eivät kaikki ole samantlaisia läpihuutojuttuja.*

*-Huomioi, että kuvat voivat nykyään myös olla liikkuvia ja interaktiivisia!*

Myös realismia piirtämisen arjesta tuli esille:

*-Kun piirtelee omaksi ilokseen, voi aikaa käyttää loputtomasti, mutta kun tekee sitä elääkseen, on ideoiden ja piirtotyön sujuttava ärsyttävän nopeasti. Liiallinen hinkkaaminen näkyy tilipussissa ja siinä että tulee muiden töiden kanssa kiire.*

*-Kehitä tyylisi nopeaksi ja automatisoi mahdollisimman paljon. Kopioi ja käytä uudestaan jo tekemiäsi asioita.*

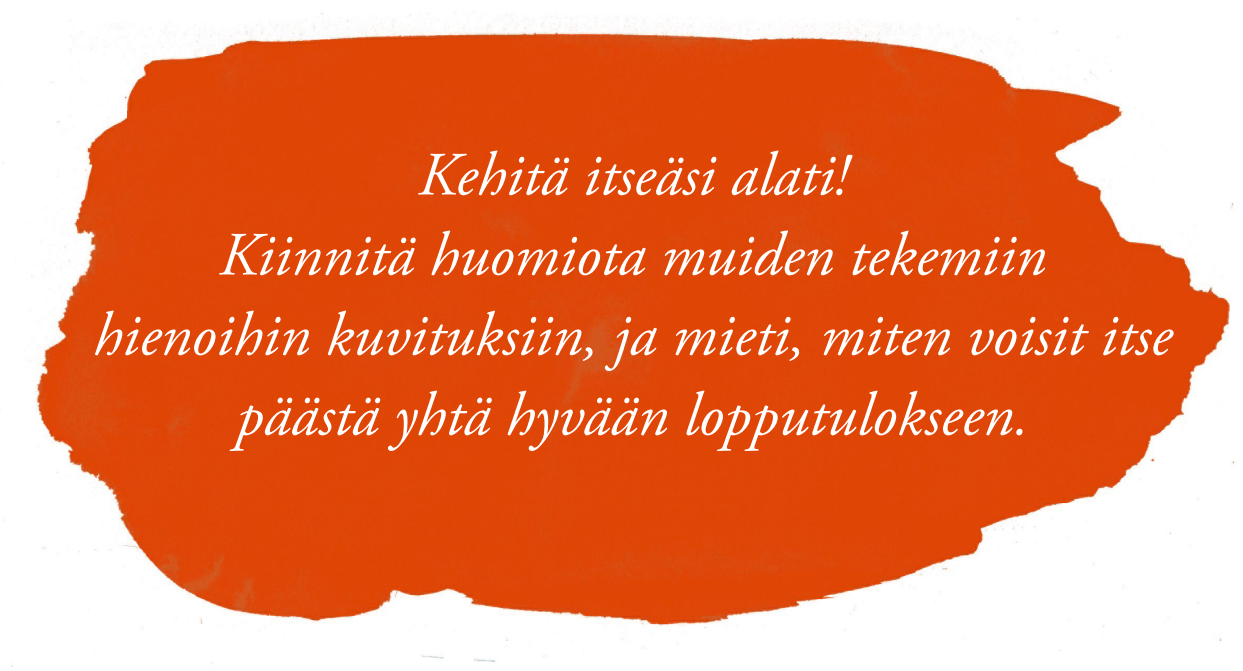
## 6.2 Kuvittajan työ on yksinäistä - verkostoidu!

Kuvittamista on mahdollista tehdä kotoa käsin, ja vain harva kuvittaja käy perinteisessä mielessä töissä. Jaksamisen kannalta tärkeää työyhteisöä ei synny, ellei itse ole aktiivinen. Kollegoihin tutustumisesta on myös hyötyä ongelmatilanteissa.

*-Hanki itsellesi työhuone, jossa on muitakin saman alan (tai läheisen alan) ihmisiä. Työpaikka muualla kuin kodin yhteydessä on työssä jaksamisen kannalta tosi tärkeä. Samoin ihanat työkaiverit, joilta saa kiperiin tilanteisiin mielipiteen, ovat kullan arvoisia!*

*-Kannattaa verkostoitua kollegojen kanssa. Näin saa tietoa alan yleisistä käytännöistä ja palkkioista sekä sopimusehdoista.*

*-Tosi tärkeä juttu on verkostoitua muiden kuvittajien kanssa. Koska kuvittajan työ on yksinäistä, on tärkeää välillä päästä juttelemaan muiden kuvittajien kanssa, kuullakseen kokemuksia työstä, vinkkejä laskuttamiseen, töiden valikointiin, itsensä kehittämiseen ja kilpailuihin osallistumiseen. Kollegat ovat myös niitä, joiden kanssa voi jauhaa työjuttuja ilman että keskustelukumppani kyllästyy. Liity Kuvittajiin heti, kun vaan pääset. Kuvittajien järkkäämä epävirallinen kuvittajaklubi on se paikka, jossa tutustut muihin kuvittajiin helposti.*



*-Vanhoilta kuvittajakonkareilta kannattaa kysyä neuvoja. He kertovat mielellään työstään ja päästävät kyllä nuoremman kollegan tutustumaan studioonsa.*

*-Työtilanteita täytyy luoda itse, ja täytyy olla hyvä kommunikoimaan monen eri ihmisten kanssa. Täytyy osata pitää monta palloa samaan aikaan ilmassa ja verkostoitua laajasti, ja samaan aikaan todella haluta olla taidealalla.*

Kannattaa olla oma-aloinen ja antaa itsestään hyvä kuva, jotta tilaajat haluavat tehdä kanssasi töitä tulevaisuudessakin:

*-Jos ajatellaan kylmiä kontakteja niin: Yllätä asiakkaasi vilpittömästi ja mielellään puun takaa antamalla jo alkuvaiheessa jotain pientä kivaa. Mikään ei ole hämmäntävämpää ja hienompaa kuin saada pyytämättä kuvitustuote jossa on mietitty sinua tai yritystäsi – sen sijaan että saat viestin: 'Hei, olen se ja se kuvittaja sieltä ja sieltä...'*

*-Muista, että verkostot kehittyvät ajan kanssa. Vie mahdollisesti vuosia saada riittävän suuri asiakaspohja. Ole ystävällinen ihmisille. Kun saat 'oikean työn' ensimmäistä kertaa uudelta asiakkaaltasi, tee siitä niin hyvä kuin pystyt. Tee se valmiiksi ennen deadlinea. Näin syntyy asiakassuhde.*

*-Kustantamoille kannattaa lähettää kuvitusnäytteitä paperilla, toimittajilta kyllä löytyy aakkosetut mapit ja saattaa olla että olet juuri oikea seuraavaan kirjaanprojektiin tai kansikuvitukseen tms. Oppimateriaalipuoli kannattaa pitää mielessä, jos tyyli on sille taholle sopivaa.*

*-Toimeksiantajille kannattaa soittaa sähköpostin lähettämisen lisäksi, vaikka se onkin vaikeaa. Myös henkilökohtaisia tapaamisia on hyvä pyytää. Oma kokemukseni mediasta on, että heille tulee erittäin paljon työtarjouksia, eivätkä he välttämättä ehdi kaikkia edes lukea tai katsoa kunnon.*

*Värit ovat niin olennaisessa osassa kuvittajan työssä, että suosittelen Pantonen värivihkasalkun hankkimista varsinkin, jos värittää työnsä koneella. On hyvä hankkia perustiedot väriprofilien käytöstä ja keinoista, jotka auttavat näkemään painetun tuotteen värit mahdollisimman todenmukaisina jo omalta koneelta.*

-Tärkeää on hyvä palvelu: helppo yhteydenpito, sujuvuus työnkulussa, joustavuus (tai tunne joustavuudesta), töiden valmistuminen ajallaan, tilaamisen helppous. Tyytyväiset tilaajat suosittelvat kuvittajia aina eteenpäin. Mutta muista myös että asiakkaat tulee ja menee. Lojaalisuus on katoava luonnonvara niinkuin muillakin aloilla.

-Tee kustannusarviot kalliimmiksi kuin mitä itse kuvituksen tekemiseen menee. Älä anna mainostoimistojen pompotella, he nyhtävät mielellään kaiken irti kuvittajasta.

-Yrityksen saa perustaa vasta kun on varma asiakaspohja, ei ennen. Toiminimellä työskentely edesauttaa joidenkin töiden saamisessa, mutta samalla yritystoiminta tuo lisävastuuta ja vaivaa arjen pyörittämiseen. Siksi suosittelisin ensin toimimaan esim. jonkun osuuskunnan kautta, ja hankkimaan itselleen ensin näkyvyyttä, että toiminta on varmemmalla pohjalla.

-Nykyään niin paljon tehdään internetin välityksellä, että kannattaa heti etsiä asiakkaita kotimaan ulkopuoleltakin.

-Hyvästä kirjanpitäjästä on paljon hyötyä.

-Deadlineista kiinni pitäminen on ehdottoman tärkeää. On oltava luotettava ja skarppi, jos haluaa pitää asiakkaansa.

### 6.3 Älä allekirjoita mitä tahansa - tekijänoikeudet ja sopimukset

Monen kokeneen kuvittajan neuvo tuntuu olevan, että ei saa tyytyä liian vähään ja oma arvonsa pitää tuntea. Hyväksymällä epäedulliset sopimusehdot kuvittaja tekee karhunpalveluksen paitsi itselleen myös koko alalle. On myös hyvin tärkeää tietää, mitä oikeuksia on myymässä.

-Tarkkana sopimusten kanssa: tekijänoikeudet ovat kuvittajalle elintärkeä tulonlähde – uudelleenkäyttöä tulee paljon helpommin kuin esim. valokuvalle. Palkkio pitää laskea sen mukaan, että yli puolet siitä menee kustannuksiin, veroihin ja eläkemaksuihin. Eläkemaksut pitää maksaa riippumatta siitä onko yritys vai ei.

-Toivoisin, että alalla yleisesti tietoisuus töiden mukana myytävistä oikeuksista olisi laajempi, jotta varsinkaan nuoret eivät myisi isoille media-/mainostaloille kuvituksiaan pelkästään työnhinnalla, vaan ymmärtäisivät laskuttaa myös kuvitusten käyttöoikeuksista tapauskohtaisesti.

-Kyse on ammatista, joten kuvittajan pitää teknisten taitojen ohessa myös ymmärtää sopimusasioita, eikä allekirjoittaa sisäistämättä jokaista eteen laitettua sopimusta.

-Missään nimessä ei saa suostua huonoihin palkkioihin ja sopimusehtoihin vain saadakseen jonkin houkuttelevan homman. Mielummin kannattaa kysyä ensin neuvoa kollegoilta, koska pienet palkkiot polkevat kaikkien tulotasoa alaspäin. Samoin lehtitalojen soppareita ei pidä allekirjoitella ennen kuin tietää mihin ryhtyy...

-Ala on villi ja freelanceria saatetaan tietoisesti tai asiakkaan tietämättömyyden vuoksi vedättää. Kannattaa esim. pitää työpäiväkirjaa, jotta näkee mihin ja miten paljon aikaa menee. Työväheittäinen ja eri työtehtävät huomioiva eritelty hintatarjous pitää oppia hallitsemaan, samoin on selvitettävä mahdollisimman tarkkaan, mitä asiakas tilaa. Onnea matkaan!

-Kannattaa liittyä Kuvittajat ry:hyn josta saa neuvoa ja apua tarvittaessa. Kannattaa lukea vähintään Grafian Graafikon tuoreet eväät ja tutustua siinä tekijänoikeuslakiin ja alan sopimuskäytäntöihin. Yleensä oikeuksia vaatimalla saa lopulta vaan parempaa kohtelua.

-Toimeksiannoista, käyttöoikeuksista, mahdollisen korjauskierrosten määrästä yms. on paras sopia kirjallisesti väärinkäsitysten välttämiseksi. Tuntemus tekijänoikeuksista pitäisi kuulua jokaiseen opetussuunnitelmaan.

-Oikeuksista täytyy pitää kiinni tiukasti, ja arvostaa omaa työtään niin paljon ettei tekisi liian pienellä palkalla. Tätä on tosin itsekin vaikea noudattaa sillä yleensä tätä työtä tekee sydämestä ja silloin haluaa ottaa kiinnostavan työn vastaan vaikka siitä ei niin paljoa maksettaisikaan. Ja jos uskaltaa pyytää ansaitsemansa summan, saattaa koko homma mennä sivu suun ja tilalle etsitään halvempi tekijä.



Koska piirtämis- ja kuvittamistaidot edellyttävät vuosien harjoittelua ja erityistaitoja, ja valtaosalla kuvittajista on myös alaan liittyvää koulutusta, on alan matala palkkiotaso surullinen ilmiö. Varsinkin ilmaiseksi ei pitäisi tehdä pientäkään työtä.

*-Älä tee työsopimuksia saat hyvän referenssin portfolioon mielessä! Vaadi saada asiaan kuuluva palkka. Jos tilaajalla ei ole kuvasta maksaa, kertoo se paljon kuvittajan arvostuksesta. Yrittäminen on aina riskibisnestä, jossa välillä harmittaa menetetyt projektit. Mutta positiivisesti ajateltuna, menetetty projekti mahdollistaa aikaa jollekin toiselle - kenties paljon paremmalle - projektille.*

*-Muista, että kuvitustöitä löytyy myös tämän maan rajojen ulkopuolelta. Jos haluat tienata, valitse asiakkaasi huolellisesti; parhaiten maksavat yleensä mainostoimistot (jotka haluavat myös laajemmat käyttöoikeudet) ja vakavaraiset lehtitalot.*

*-Kannattaa varautua siihen, että töitä ei vaan yhtäkkiä ole. Pesämunaa kannattaa kartuttaa pahan päivän varalle.*

*-Älä ylihinnoittele itseäsi, mutta älä tee pilkkahintaan – se on onnettomuus myös kollegoillesi. Muista, että tekemäsi markkinointityö alkaa yleensä kannattaa vasta kuukausien, ehkä vuosienkin päästä. Älä lannistu, vaikka alku olisikin tahmeaa.*

*-Ei kannata laskea uraansa kuvitusten varaan pienillä markkinoilla vaan miettiä myös muita tulonlähteitä. Voi olla järkevää hankkia lisäksi myös jokin toinen työ.*

#### 6.4 ”Kuvittamisesta on vaikeaa repiä elantonsa” - mieti kahdesti

On tärkeää tiedostaa mitä kaikkea muuta kuin itse kuvantekemistä kuvittajan työhön sisältyy. Työssä vaaditaan yrittäjyyshenkisyyttä, sitkeyttä ja tietoa muun muassa verotusasioista. Kannattaa miettiä tarkasti, mihin on ryhtymässä.

*-Ei missään nimessä kannata odottaa rahakasta ja ruusuista tulevaisuutta. Ota huomioon, että on hyviä aikoja ja sitten on huonoja aikoja ja sitten on todella surkeita aikoja. Mikään ei voita hurjaa harjoittelua, mutta se – eikä mikään – takaa menestystä. Ihan kuten jääkiekkoilijoissa, kuvittajissa vain 1 % pääsee kovaan liigaan eikä sinne pääsyä voi ennakoida tai pakottaa.*

*-Työ on fyysisesti kuluttavaa istumatyötä, joten päivittäinen lihashuolto ja ergonomia ovat tärkeitä. Työ on raskasta myös henkisesti, koska se vaatii jatkuvaa teknistä ponnistelua ja tiukkojen aikataulujen kanssa toimimista.*

*-Kustantajat etsivät aina sellaisia kuvittajia, jotka eivät tunne vielä hinnoittelua eivätkä osaa pitää puoliaan myöhemmin, kun tulee ensimmäisiä vaikeuksia toteutuksessa tai laskutuksessa. Vaikka työ olisi ihanteellinen, voi sen kestäessä tulla yllätyksiä, kun tarvitsee rahaa tai kustantaja yllättäen peruuttaa tilauksensa, tai vähentää tilauksensa määrää tai työn aikataulu siirtyy.*

*-Asiakkaat ajattelevat kuvitustyön olevan helppoa ja että siitä ei tarvitse maksaa paljon. Toisin sanoen kuvitustyötä ei arvosteta.*

*-Valitettavasti suuret tilaajat käytännössä määräävät itse mitä haluavat maksaa.*

*Usko itseesi ja kurkota tähtiin.*

*-Luonteen lujuuatta tarvitaan. Kuvittajia, varsinkin nuoria ja kokemattomia, käytetään helposti hyväksi. Ei makseta sovittuja korvauksia, kopioidaan töitä laittomasti ja muutellaan kuvituk-  
sia (ja pilataan originaalit) sopimatta asiasta. Aina ei voi lähteä lakitupaankaan hakemaan oi-  
keutta. On vaikea yhtälö olla joustava, luova, sopivan hintainen ja mukava yhteistyökumppani,  
mutta samalla tiukka ja oikeuksistaan kiinnipitävä, osata vaatia sovitut korvaukset ja tarvitta-  
essa ryhtyä oikeustoimiin (jolloin aina menettää asiakkaan).*

*-Lehtikuvittajana voin sanoa että markkina on viime vuosina supistunut - netti on syönyt print-  
timediaa mutta ei vastaavasti tarjoa työtä. Nettisisältö koetaan edelleen ilmaiseksi. Lisäksi on  
tullut lehtien alv-korotukset. Samaan aikaan kuvittajia on tullut lisää eli suurempi määrä ku-  
vittajia kilpailee pienemmästä työmäärästä.*

*-Pitää tottua jatkuvaan taloudelliseen epävarmuuteen. Samaan aikaan pitää pystyä keskittymään  
omaan taiteelliseen kehitykseen. Voi viedä hyvin kauan ennen kuin oikeasti pärjää kuvittajana  
päätyönä, siis monta vuotta. Mutta koskaan ei tiedä onnistuuko, jos ei yritä. Tämä on myös hy-  
vin antoisa työ.*

Ennenkaikkea pidä mielessäsi kuitenkin tämä:

*-Rakenna kärsivällisesti itsellesi suhteellisen tunnettu nimi, saat enemmän töitä ja suuremmat  
palkkiot. Suomessa voi kyllä pärjätä, kun on nimeä. Kurota aina tähtiin. Kuvitus on tuotantoa  
ellei sitä rakasta sydämensä pohjasta. Usko siihen, että sinusta jonain päivänä tulee Suomen tai  
jopa maailman tunnetuin kuvittaja. Silloin työlläsi ja panoksellasi on jokin merkitys ja työsi voi  
muuttua tuotannosta taiteeksi.*



## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen tekeminen sujui hyvin. Mietin kysymyksiä huolellisesti ja kysyin niistä opettajien mielipidettä. Aluksi oli melko vaikeaa määritellä, mikä on oleellista, mitä kaikkea kannattaa kysyä ja unohdanko kenties jotain tärkeää kokonaan. Kysymyksiä kertyi lopulta melko paljon. Pidin tärkeänä, että vastaajat pääsevät antamaan myös sanallisia vastauksia.

Itse kysymyslomake syntyi helposti Googlen pilvipalveluun, joka teki myös automaattisesti yksinkertaisia kaavioita, joista pystyi hahmottamaan ei-sanallisia vastauksia helposti. Aluksi vastauksia ei näyttänyt tulevan lainkaan, ja huomasin, että ammattijärjestöjen postituslistat eivät auttaneet saamaan tutkimukselle tarpeeksi huomiota. Henkilökohtaiset vastauspyynnöt sen sijaan toimivat hyvin. Aikataulujen paineessa päätin pitää tutkimuslomakkeen auki vain vähän yli viikon, vaikka miehinkin, ehdinkö siinä ajassa saada tarpeeksi vastauksia.

Kyselytutkimus herätti kuitenkin paljon enemmän kiinnostusta kuin osasin arvatakaan. Vastaajien määrä oli odottamaani suurempi, ja vastausten läpikäymiseen ja lajitteluun kului paljon aikaa. Monivalintakysymyksistä ja numeroarvioinneista sai helposti tilastoja ja kaavioita, mutta sanalliset vastaukset olivat vaikeampia lajitella. Kokosin vastauksista yhteneväisyyksiä ja jaottelin vastaukset ryhmiin, joita oli helpompaa kuvata myös tilastoina. Joihinkin kysymyksiin vastattiin vuolaasti. Toimeentulo ja ammatin varjopuolek näyttivät olevan aiheita, joista kuvittajat halusivat päästä kertomaan. Tutkimus lähti omasta ideastani, mutta opinnäytetyön kirjoitusprosessin ollessa puolivälissä sain Kuvittajat ry:ltä työhön projektiapurahan. On hienoa, että järjestö koki aiheen tukemisen arvoiseksi.

Tuleeko kuvittaja sitten toimeen? Tutkimus kertoo, että kuvittajana on kyllä mahdollista ansaita elantonsa ja tulla toimeen - mutta helppoa se ei ole. Olin kuullut sanottavan ettei kuvittamisella voi elää niin useasti, että olin lopulta hyvin iloisesti yllätynyt muutamien kuvittajien ansiotasosta. Menestystä on kuitenkin tarjolla vain harvoille ja valituille, ja yli puolet vastaajista ansaitsi kuvittamisella vain vähän. Parhaimmillaan sivutoimisten kuvittajien ansiot ovat mukava lisätulo ja antoisaa vaihtelua päätyön ohella. Pahimmillaan tekijä voi kokea joutuvansa myymään osaamistaan liian halvalla saadakseen tehdä työtä, josta pitää.

Ansiotasoon ja menestymiseen ei ole mitään selkeää reseptiä, eikä aina kova työkään auta. Kuvitusala seuraa visuaalisia trendejä, ja suosii joskus tiettyjä tyyliä vain hylätäkseen ne parin vuoden kuluttua. Toimeksiantojen määrää on vaikea ennustaa, ja taloudellisesti menestyvilläkin kuvittajilla voi olla hyvin hiljaisia kausia. Välillä työtä taas on liikaa. Kaikkea menestystä ei voi kuitenkaan arvottaa rahassa. Jos kokee voivansa toteuttaa itseään ja saavuttaa omat taiteelliset tavoitteensa, on menestynyt.

Uskon opinnäytetyön olevan hyödyllinen tietopaketti aloittelevalle kuvittajalle, joka miettii, alkaisiko tehdä kuvituksia ammattimaisesti. Vaikka olisi mahtava piirtäjä ja osaisi tekijänoikeus- ja yritys-toiminta-asiat hyvin, ei välttämättä ole valmis työn epävarmuuteen ja yksinäisyyteen. Oman työn hinnoittelu on vaikeaa, ja opinnäytetyön palkkioesimerkkien perusteella saa käsityksen realistisista hintapyynnöistä. Neuvo-osiossa muistutetaan, että liian halvalla tai ilmaiseksi ei pidä tehdä töitä.

Tutkimuksesta käy myös ilmi, mikä koulutus ja yritysuo to useimmilla kuvittajilla on: graafisen suunnittelun opinnot ja toiminimi näyttävät olevan toimiva yhdistelmä. Aloittelijan haave on saada mielenkiintoisia asiakkaita, ja opinnäytetyöstä löytää vinkkejä myös työnhakuun. Jo kuvittajana toimivalle tutkimusraportti tarjoaa näkökulmia kollegojen valintoihin ja mahdollisuuden arvioida

oman uransa suuntaa. Kuvitusala tuntematon voi saada tutkimusraportista arvokasta tietoa kuvittajana toimimisen haasteista, ja lisätä omaa ymmärrystään alasta.

Tutkimustulokset antoivat paljon vastauksia, mutta ne herättivät myös uusia kysymyksiä. Mikä on koko totuus miesten ja naisten tuloeroista? Selittävätkö yksin kirjan- ja lastenlehtien kustantajien maksamat pienet palkkiot naisten matalammat ansiot? Hinnoittelevatko miehet työnsä kalliimmaksi? Mietin myös, voisivatko kuvittajien palkkiot määräytyä reilummin tehdyn työn määrän mukaan, eikä välttämättä kuvituksen käyttötarkoituksen mukaan, kuten nyt. Entä miksi kuvittamisesta maksetaan yleensä vähemmän kuin graafisesta suunnittelusta? Tarvittaisiinko alalle jonkinlainen yleispätevä palkkio-ohjeistus, vai olisiko sellainen mahdoton tehdä eri yksilöiden erilaisten työtapojen ja tyylien vuoksi?

Olisi mielenkiintoista, jos vastaavanlaisia tutkimuksia tehtäisiin muutaman vuoden välein. Mihin suuntaan ala on menossa alati digitaalisemmaksi muuttuvassa maailmassa, ja pienenevätkö kuvittajien palkkiot entisestään, kun mediasisällöt siirtyvät yhä enemmän internetiin? Toivon myös, että kuvittajat pystyvät pitämään puolensa kustantamojen, mediatalojen ja muiden kaupallisten toimijoiden paineessa, jossa heiltä odotetaan paljon, mutta heitä ymmärretään liian vähän.

8 LÄHTEET

**Heikkinen, Merja:** *Kuvien taitajat – taidepolitiikan marginaalit. Tutkimus graafisten suunnittelijoiden, kuvittajien ja sarjakuvantekijöiden asemasta.* Taiteen keskustoimikunta ja Edita, Helsinki, 1996

**Konstfack,** *www.konstfack.se/uttbildning*, viitattu 5.5.2014

**Kuvittajat ry,** *www.kuvittajat.fi/kuvittajat*, viitattu 5.5.2014

**MaMa ry,** *www.mamary.fi/palvelut-ja-edut/edunvalvonta/palkkasuosituks*et, viitattu 6.5.2014

**Rees, Darrell:** *How to Be an Illustrator.* Laurence King Publishing Ltd, London, 2008

**Rensujeff, Kaija:** *Taiteilijan työ 2010 – Taiteilijakunnan rakenne, työ ja tulonmuodostus.* www.taike.fi/ julkaisut. Saatavana pdf-muodossa, viitattu 6.5.2014

**Tilastokeskus,** Rahanarvokerroin 1860 - 2013, *http://www.stat.fi/til/khi/2013/khi\_2013\_2014-01-15\_tau\_001.html*, viitattu 14.5.2014

9 LIITTEET

Liite 1:

*KYSELYTUTKIMUS KUVITTAJIEN TOIMEENTULOSTA*

*Tutkimuksen tavoitteena on saada kokonaiskuva kuvittajien toimeentulosta ja työn haasteista. Vastauksia kaivataan koko kuvittajien kirjolta aloittelevista pitempään harjoittaneisiin, sivutoimisista kokopäiväisiin. Vastaaminen on täysin anonyymiä. Tutkimukseen vastaaminen vie aikaa parista minuutista pariinkymmeneen, riippuen vastaustesi laajuudesta.*

*KYSYMYKSET:*

**-Vastaajan ikä ja sukupuoli**

**-Kuinka kauan olet tehnyt kuvitustöitä?**

**-Onko sinulla jokin alaan liittyvä koulutus?**  
(Vaihtoehdot: Graafisen suunnittelijan koulutus (yliopisto / AMK, Kuvataidealan koulutus (yliopisto / AMK), Kuva-artsaani, Muu)

**-Kuvitatko sivutyönä vai onko se pääasiallinen työsi?**

**-Kuinka monta toimeksiantoa sinulla on tyypillisesti kuukaudessa?**  
(Vaihtoehdot: 1-2, 2-4, 4-6, Muu, mikä?)

**-Minkälaisia kuvitustöitä teet pääasiallisesti?**  
(Voi valita useita, vaihtoehdot: Kirjankuvituksia, Lehtikuvituksia, Mainoskuvituksia, Muu, mikä?)

**-Jos teet kuvitustöiden lisäksi muutakin alan työtä, vastaa myös kahteen seuraavan kysymykseen: Mistä töistä toimeentulosi koostuu?**  
(Voi valita useita, vaihtoehdot: Kuvitustyöt eri asiakkaille (freelance), Graafinen suunnittelu / taitto (freelance), Työsuhde design- / taidealalla, Työsuhde muulla alalla, Muu, mikä?)

**-Mikä edellämainituista on pääasiallinen tulonlähteesi?**

**-Minkä verran bruttotuloja sait kuvitustyöstä v. 2013 aikana?**  
Jos sinulla ei ollut tuloja kuvitustyöstä viime vuonna, merkitse arvio keskimääräisestä vuositulostasi aiempina vuosina.

**-Millainen on tyypillisin toimeksiantosi ja siitä laskuttamasi määrä (brutto) kuvittajana?**

**-Onko sinulla oma yritys, toiminimi tai laskutatko osuuskunnan kautta?**  
Ellet laskuta minkään näistä kautta, selvennä kohdassa “muu”. (Vaihtoehdot: Toiminimi, Osakeyhtiö, Osuuskunnan jäsen, Käytän laskutuspalvelua, kuten Eezy, Ukko, Palkkiopalvelu, Käytän freelancer -verokorttia, Muu, mikä?)

**-Miten asiakkaat löytävät sinut? Onko sinulla muutamia vakiintuneita asiakkaita, vai haetko jatkuvasti uusia ottamalla itse yhteyttä mahdollisiin asiakkaisiin?**  
(Sanalliset vastaukset)

**-Koetko jonkin seuraavista joskus jarruttavan työnsaantiasi ja oman tunnettuutesi edistämistä?**  
(Vaihtoehdot: Aikaa töiden etsintään / itsensä markkinointiin ei ole riittävästi, Kontakteja ei ole riittävästi, En osaa markkinoida itseäni kyllin tehokkaasti, Muu, mikä?)

**-Oletko tyytyväinen työhösi kuvittajana?**

Haluaisitko esim. Enemmän töitä, enemmän palkkaa, aikaa...

**-Kuinka tärkeäksi koet seuraavat asiat työnsaannin ja itsesi markkinoinnin kannalta?**

(Kaikissa kohdissa vaihtoehdot 1-5, jossa 1: ei lainkaan tärkeää, 5: hyvin tärkeää)

-Omat kotisivut

-Näkyvyys kuvittajat. fi -portfoliosivuilla, Pingstatessa tai muilla portfoliosivustoilla

-Kuvitusagentuurit (kotimaiset tai ulkomaiset)

-Suorat yhteydenotot mahdollisiin asiakkaisiin, kuten art directoreihin

-Näkyvyys sosiaalisessa mediassa (LinkedIn, Facebook...)

-Verkostoituminen muiden alan toimijoiden kanssa

-Muut verkostot, kuten sukulaiset, ystävät

**-Lopuksi: onko mielestäsi jotain, mitä jokaisen aloittelevan kuvittajan tulisi tietää?**

(Sanalliset vastaukset)